



Atribución 2.5 Colombia (CC BY 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:

Atribución 2.5 Colombia (CC BY 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:

<http://creativecommons.org/licenses/by/2.5/co/>

Usted es libre de:

Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

hacer obras derivadas

hacer un uso comercial de esta obra



Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).

ELEMENTOS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS PYMES: EL CASO DE LAS STARTUPS EN COLOMBIA.

Tema seleccionado: Elementos que inciden en el desarrollo competitivo de las Pymes

Autores: Juan Carlos Gutiérrez Montealegre

Alejandra Catalina Arias Ibagón

Especialización En Administración Financiera

Grupo B1

Resumen

La dinámica bajo la cual, los mercados y la economía mundial operan actualmente, es altamente competitiva e impredecible, en donde claramente la fuente de ventajas competitivas para las nuevas empresas, será no solo, el conocimiento de los mercados o de los productos o servicios con los cuales buscan participar; sino ante todo, el crecimiento sostenido de dichas empresas en entornos cada vez más cambiantes. En efecto, mantenerse en el tiempo, como empresa nueva, o recién constituida independientemente del sector al que se pertenezca, obedece a una serie de factores, que van desde el modelo y enfoque de liderazgo del gerente o CEO de dicha empresa, hasta el desarrollo de estrategias comerciales efectivas, que les permita un rápido posicionamiento al interior del mercado. Por consiguiente el presente ensayo, tiene por objeto establecer, cuales son los determinantes de éxito de las startups en Colombia. Para lograr tal cometido, se empleó; un enfoque cualitativo; a través de un análisis bibliográfico y documental, que permitió identificar los determinantes de éxito y que como tal, inciden en el desarrollo competitivo de las Startups en Colombia.

Palabras clave: *desarrollo competitivo, pymes, Colombia y Startups.*

Introducción

Tal y como lo advierten los investigadores Llamas y Fernández respecto a lo que supone el desarrollo de una nueva empresa y en particular de las denominadas startup, el emprendimiento siempre ha estado relacionado con exponerse a correr un gran riesgo. El riesgo puede, además, derivar en un fracaso, y esta situación siempre ha estado demonizada, no sin falta de razón, por las consecuencias que suele generar para el emprendedor; y es que la cruda realidad evidencia que el 75 % de las Startups fracasan. (Llamas y Fernández, 2018, p.81)

Esto supone, que ante un panorama tan desalentador para las startup, en primer término cabe identificar aquellos factores que inciden negativamente en el desarrollo de este tipo de empresas; pero junto a lo anterior también, cabe establecer o identificar cuáles son aquellos elementos que facilitan el desarrollo y sostenimiento de una startup en mercados y economías altamente dinámicas como las actuales.

En efecto, la literatura tradicional sobre creación de empresas ha prestado especial atención al estudio de los factores psicológicos y las características sociodemográficas del empresario (p.ej. McClelland, 1968; Brockhaus, 1980, 1982; Begley y Boyd, 1987). En las dos últimas décadas en el ámbito de estudio de la creación de empresas y los factores de éxito asociadas a estas; aparecen diversos trabajos, desarrollados desde la perspectiva antropológica y del enfoque sociológico, que centran la atención en los procesos relacionados con el surgimiento de nuevas empresas. En este contexto han recibido una cierta atención determinados factores socioculturales, como son las redes sociales que utiliza el empresario para fundar una nueva empresa (Lee y Tsang, 2001) y las ayudas públicas destinadas a la creación y consolidación del tejido empresarial (Díaz, Urbano y Hernández, 2005).

También se ha desarrollado en los últimos años una línea de investigación, enmarcada en el enfoque sociocultural, que señala que diversos valores culturales inciden en el surgimiento de nuevas empresas en una sociedad y la forma en que dichas empresas, logran volverse no solo rentables desde el punto de vista financiero, sino además, se hacen sostenibles en el tiempo.

Aunado a lo anterior, cabe advertir junto a los autores Fuentelsaz y González, que tradicionalmente se ha asumido que innovación, creación de empleo y crecimiento económico son las principales consecuencias que se derivan de la dinámica de la actividad emprendedora respecto al desarrollo de una startup. Por este motivo, los diferentes agentes sociales han insistido durante estos años en la necesidad de estimular y promover el emprendimiento como posible vía de solución a las dificultades que se derivan de la reciente crisis económica. Es evidente que serán solo los emprendedores que sean capaces de perdurar en el tiempo los que tengan un impacto significativo en el desarrollo económico, justamente a través de la creación y promoción de nuevas empresas, de empresas emergentes o concretamente hablando de startups. (Fuentelsaz y González, 2015, p. 64)

En el caso del contexto nacional, donde a través de las últimas administraciones presidenciales, se ha promovido e impulsado precisamente el emprendimiento, no solo como fuente de oportunidades laborales, sino para contribuir al fortalecimiento económico en Colombia, aun no se cuentan con suficientes estudios que aborden de forma puntual, temas relativos no tanto al proceso de creación de una startup cuya terminología y etimología se asocia al campo digital, pero sobre todo a las nuevas pymes de corte emergente a nivel internacional y nacional, cuyo rasgo común es sobre todo un uso intensivo de tecnología entre otras cosas más; sino ante todo; en relación a la identificación de los factores de éxito para este tipo de empresas. Por consiguiente con el desarrollo del presente ensayo se busca ante todo, establecer cuáles son los elementos que inciden en el desarrollo competitivo de las pymes y los determinantes que han permitido que las startups en Colombia tengan éxito, crecimiento y aceleración. Para lograr tal cometido, se trazó una revisión bibliográfica sobre libros, artículos, repositorio digitales, en torno a los temas antes señalados.

Desarrollo

Para poder abordar, la caracterización y determinantes de éxito de la Startups, cabe reseñar aquí dentro de los trabajos identificados y analizados frente al tema aquí propuesto, el trabajo titulado: *Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudio Empírico en México*; en el cual los autores, Estrada Bárcenas, Roberto, García Pérez de Lema, Domingo y Sánchez Trejo, Víctor Gabriel; describen la relación entre éxito competitivo y cuatro factores relacionados con el ambiente interno de las Pequeñas y Medianas Empresas, los cuales son: recursos humanos, planeación estratégica, innovación, tecnología y certificación de calidad. Dicho estudio abarca la dimensión de las PYME, pero también se evalúa en el mismo, si una PYME ha tenido éxito en términos de su gestión empresarial, debido a que esta última información, puede ayudar a comprender como una empresa en su etapa inicial o Start Up puede apropiar algunos elementos o factores de éxito que se supone pueden deducirse de la gestión de dichas PYMEs.

Lo que sugieren estos autores, del estudio antes referido es que, dentro de los factores determinantes del éxito competitivo en la pyme, se debe reconocer que, las organizaciones se están enfrentando a cambios importantes, originados por las condiciones tanto internas como externas, como la competencia más aguda, la sofisticación de la tecnología, los cambios económicos y la globalización de la economía, por mencionar algunos. (Estrada, García y Sánchez, 2009)

También cabe referir, que los emprendimientos surgen a partir de ideas casi siempre innovadoras que buscan abarcar un segmento del mercado en determinado territorio (Fernández & de la Riva, 2014), muchas de ellas tienen un crecimiento gradual a través del tiempo, mientras otras tienen un crecimiento acelerado que les permite posicionarse rápidamente siendo conocidas como Startup (Adler et al., 2019)

Sin embargo y como señala el investigador Cervilla (2011), frente a lo que supone la identificación de los elementos que inciden en el desarrollo de las pymes, refiere que:

Una de las principales dificultades a la hora de abordar el estudio de las empresas emergentes, reside en el hecho de que es difícil encontrar un patrón único para su definición, tanto por tratarse de empresas de reciente creación como por la heterogeneidad entre ellas. Una de las primeras propuestas las define como organizaciones productoras de bienes y servicios, comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y procesos de fabricación, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos; Sin embargo, resulta imperativo reconocer, que la creación de una empresa es un proceso caracterizado por una serie de etapas, que tienen racionalidad y que permiten al emprendedor ir tomando las decisiones requeridas en forma secuencial.... (Cervilla, 2011).

Pues bien, en primer término cabe subrayar que el emprendimiento como proceso caracterizado por una serie de actividades destinadas, a crear una nueva unidad de negocio, empresa, o de nuevos productos o la innovación de los mismos, no está exento de una serie de dificultades. Las mismas abarcan diferentes factores, que van desde ausencia de planeación estratégica, falta de recursos financieros y solvencia, falta de proyección en el tiempo, hasta desconocimiento sobre áreas fundamentales para la organización y mantenimiento de una empresa. En efecto, la permanencia en el mercado y la posibilidad de desarrollo bajo un entorno competitivo, es otra de las dificultades que deben enfrentar los emprendedores. Por ello resulta procedente tratar de identificar cuáles son los determinantes de éxito, para una nueva empresa o una empresa emergente, independientemente de si esta se encuentra en el sector tecnológico o no. A este último respecto, los autores Moreno y Ramos; afirman que:

En la actualidad existe un amplio reconocimiento del papel que desempeña la creación de empresas de base tecnológica sobre el crecimiento económico de un territorio. Afirman que es un fenómeno económico y social de amplias implicaciones para el desarrollo de las regiones y de los países. Tal hecho ha llevado a que académicos y entes gubernamentales nacionales e internacionales se interesen por conocer más de cerca los factores que actúan como "pull factors" o "push factors" y de cómo estos interactúan para incidir positivamente en la creación de nuevas empresas en un determinado territorio (Moreno y Ramos, 2013)

Desde el punto de vista académico y de la investigación, se debe entonces proceder a identificar los elementos facilitadores y/o obstaculizadores para la creación de empresas, no solo de base tecnológica, sino de cualquier sector, en tanto que se trate de una Satrup.

Igualmente se debe referir aquí, que de acuerdo con Moreno y Ramos (2013); en promedio, el 60% del apoyo que reciben las incubadoras es de tipo financiero y de promoción. Respecto a la financiación, las organizaciones no gubernamentales (ONG) son las que más apalancan el financiamiento de las nuevas incubadoras, seguidas en su orden por empresas privadas, cámaras de comercio, universidades y centros tecnológicos. (Moreno y Ramos, 2013)

En lo concerniente a los aspectos técnicos las universidades son las que brindan el mayor apoyo para fomentar el descubrimiento de nuevas unidades y oportunidades de negocio y para encontrar entre sus colectivos las personas que pueden ayudar al proceso de maduración de las nuevas incubadoras.

Aunado a lo anterior, debe enfatizarse respecto a la identificación de los factores determinantes de éxito para las empresas emergentes en Colombia, que la teoría de la localización señala que existen factores exigibles y complementarios que hacen que los agentes económicos se instalen en los lugares donde puedan maximizar sus beneficios. (Moreno y Ramos, 2013)

En tanto que, desde otro frente la teoría moderna del emprendimiento comienza con las contribuciones fundamentales de Joseph Schumpeter, (Kaplinsky, 2011; Schumpeter, 1912, 1942), quienes sostuvieron que no solo la innovación y el crecimiento económico, sino la capacidad del capitalismo para superar las crisis económicas y políticas proviene de los esfuerzos de los empresarios que impulsan la creación de nuevas empresas que desencadenan los "vientos de destrucción creativa" que revolucionan las industrias y restablecen la economía en su conjunto, son los elementos que inciden en el desarrollo competitivo de cualquier empresa al margen de su tamaño y su sector.

Ahora bien, dentro de los factores que han contribuido en el desarrollo competitivo de las pymes y específicamente de las startups, se encuentran los denominados aceleradores de crecimiento empresarial.

En los últimos años, los aceleradores han ido ganando popularidad. Desde una perspectiva de política pública, se reconoce ampliamente que los aceleradores

universitarios son componentes importantes de los ecosistemas empresariales y regionales. Los aceleradores son a menudo programas de duración limitada destinados a ayudar a los empresarios a definir sus ideas y construir sus primeros prototipos (Mansoori et al., 2019). Tradicionalmente, los organizadores de dichos programas han recurrido a enfoques de planificación empresarial como marco de organización para estructurar la capacitación y otros servicios que ofrecen. Sin embargo, como respuesta al alejamiento de los enfoques de planificación empresarial, muchos aceleradores ahora adoptan la metodología Lean Start up, que se centra en el aprendizaje iterativo de clientes potenciales (Ries, 2011).

La metodología Lean Start up de Ries (2011) se inspiró en los principios de la fabricación ajustada (evitar el desperdicio y optimizar el gasto en recursos) y el trabajo de Steve Blank. La metodología se beneficia de un conjunto de herramientas tomadas de otras teorías y métodos, como el marco de desarrollo del cliente, la creación rápida de prototipos del pensamiento de diseño y los principios ágiles de desarrollo de software (Wise & Valliere, 2014).

La metodología Lean Start up como proceso cíclico se basa en tres conjuntos principales de actividades. Primero, los empresarios diseccionan sus ideas de negocios en suposiciones comprobables y las mapean en el lienzo del modelo de negocio (Ries, 2011) como supuestos comprobables. Esta representación gráfica contiene todos los aspectos clave sobre los que los empresarios deberían estar relativamente seguros. En segundo lugar, los emprendedores participan en un proceso diseñado para poner a prueba los supuestos en relación con sus ideas de negocio (Ries, 2011). La secuencia de estas pruebas está determinada por la criticidad percibida de los resultados de las pruebas para la continuación del proceso. Una forma de probar los supuestos es preparar un "producto mínimo viable" (MVP). Un MVP es una versión del producto que contiene el conjunto más pequeño de características, construido utilizando la cantidad mínima de tiempo y recursos y proporciona a los empresarios la información necesaria para validar o invalidar sus suposiciones (Ries, 2011). Después de una evaluación rigurosa de los resultados, los supuestos invalidados se reemplazan por nuevos supuestos y luego se vuelven a probar. Este proceso continúa hasta que un número razonable de pruebas valida los supuestos

críticos. Finalmente, los emprendedores deciden sobre los supuestos restantes en función de sus interacciones con clientes potenciales. Un concepto clave en la metodología de lean start up es el "ajuste del producto al mercado". El ajuste implica que la idea del producto tiene un mercado y, por lo tanto, hay clientes dispuestos a pagar por el valor ofrecido por el producto (Wise & Valliere, 2014). El objetivo final del proceso es guiar a los empresarios para que encuentren este ajuste.

Como un fenómeno de rápido crecimiento, los aceleradores de inicio son vistos como una mutación de incubadoras (Wise & Valliere, 2014), que brindan más servicios que los que ofrecen las incubadoras tradicionales a las empresas en etapa inicial. En comparación con las incubadoras, los aceleradores son "programas de plazo fijo, basados en cohortes" que incluyen elementos educativos e inspiradores además del entrenamiento y "culminan en un evento de lanzamiento público o un día de demostración" frente a un grupo de inversores potenciales (Wise & Valliere, 2014).

Uno de los primeros aceleradores, Y Combinator, se estableció en los Estados Unidos en 2005, y desde entonces ha inspirado a muchos otros. Como parte de los programas de aceleración, a los empresarios se les ofrece un espacio de trabajo, posibilidades educativas y de entrenamiento, y acceso a los alumnos, la red de entrenadores y organizadores del acelerador, incluidos los capitalistas de riesgo, empresarios experimentados y ejecutivos corporativos (Wise & Valliere, 2014).

El entorno de apoyo de los aceleradores proporciona aprendizaje entre pares y soporte entre pares, lo que permite oportunidades para establecer contactos y referencias. Estar afiliado a un acelerador contribuye a crear la marca de un emprendedor y actúa como una herramienta de legitimación, ayudando al emprendedor a establecer contactos y recaudar los fondos necesarios (Wise & Valliere, 2014). A diferencia de las incubadoras, un servicio importante de valor agregado es el papel que juegan los entrenadores. Sin embargo, a pesar del creciente interés en los aceleradores por parte de los formuladores de políticas, los inversores públicos y privados, las universidades e incluso las corporaciones (Mansoori et al., 2019), se sabe poco sobre el papel de los entrenadores y su entrenamiento en el contexto de los aceleradores.

Frente al elemento y alcance que suponen los aceleradores de crecimiento para las nuevas empresas, se vincula el emprendimiento. El concepto de emprendimiento es el mismo en cualquier parte del mundo, lo que difiere sus resultados es el entorno por el cual se encuentre rodeado, esto es fundamental para el desarrollo de los emprendedores se dice que las personas que tiene más desarrollado el hemisferio derecho son aquellas con más aptitudes para ser líderes y emprendedoras; en algunas personas esto viene desde nacimiento pero para otras se desarrolla con el pasar de los años.

“La palabra emprendimiento viene del francés “entrepreneur”, que significa pionero; se refiere a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta o iniciar una nueva empresa o proyecto. Este término se atribuye también a aquellas personas que son innovadoras o agregan valor a un producto o servicio ya existente” (Jaramillo, 2008, p. 1).

Durante las últimas tres décadas, ha habido un gran interés en el espíritu empresarial y la creación de empresas. Una razón por la cual los formuladores de políticas y los círculos académicos no han entendido por qué el emprendimiento varía en el tiempo y el espacio es que es un tema interdisciplinario que cubre una amplia gama de áreas, incluyendo economía, sociología, geografía, administración, finanzas y psicología (Omri, 2020).

Para comprender por qué ocurren las variaciones del espíritu empresarial, la teoría ecléctica del espíritu empresarial (ETE), propuesta por Adler et al. (2019), proporciona un marco integrado de estos campos para comprender y analizar qué impulsa las actividades empresariales en un país determinado en los niveles de micro y macro. La teoría ecléctica explica el nivel de emprendimiento en un país dado al distinguir entre cuatro categorías principales de factores, a saber: del lado de la demanda (oportunidades económicas), del lado de la oferta (recursos y habilidades), calidad de la gobernanza y factores culturales.

En consonancia con ETE, se refiere a las oportunidades económicas como aquellos aspectos que son exógenos para los emprendedores, como las etapas de desarrollo económico y tecnológico, desarrollo financiero y globalización. Estos factores influyen en la estructura industrial y la (diversidad en) demanda del mercado que conduce a oportunidades empresariales. Jaremski & Rousseau (2018) documentan que los países

con sectores financieros bien desarrollados ofrecen más oportunidades económicas. También afecta la innovación y el crecimiento económico (Schumpeter, 1983). Además de los factores económicos y financieros, algunos otros estudiosos, como Solow (1957), argumentan que las oportunidades económicas dependen en gran medida de la capacidad de innovación.

Conclusiones

Frente a los determinantes que han permitido que las startups en Colombia, logren tener éxito, crecimiento y aceleración, se debe mencionar principalmente el uso intensivo de tecnologías que suponen desde luego tanto desarrollo de software como hardware y a su vez, el reconocimiento del impacto del capital social como base para afianzar la mayoría de pymes colombianas, las cuales a su vez pueden ser perfectamente caracterizadas como startups dentro de un ecosistema óptimo y saludable en el territorio nacional. Este manejo de capital social se ha traducido en la participación de aceleradoras de startups y junto a estas de incubadoras de empresas emergentes, interesadas en integrar redes de apoyo y cooperación para el desarrollo económico y competitivo de las diferentes ciudades en el país como para cada una de sus regiones.

En cuanto a las condiciones que permitieron que las Startups en Colombia alcancen un crecimiento significativo y una aceleración, resulta evidente los acuerdos de cooperación económica y los estímulos desarrollados desde el gobierno nacional a través de diferentes iniciativas y programas como por ejemplo Apps.co, en donde se crea un espacio y una oportunidad para que todos los emprendedores de Colombia puedan mostrar lo que están construyendo en las regiones, para el mundo. Es decir, se invita a las startups a la creación de productos y servicios escalables o de alcance global y bajo diferentes líneas de financiación.

Finalmente en cuanto a las características o elementos que desde el punto de vista financiero permiten que estas Startups tengan un desarrollo competitivo y logren el éxito y se mantengan de forma sostenida en el tiempo, cabe destacar igualmente, la consolidación de un ecosistema empresarial nuevo y dinámico, que cuenta con recursos que se han visto reflejados en la creación de iniciativas de acompañamiento y

fortalecimiento para los emprendedores en todas sus etapas de desarrollo en todo el territorio colombiano.

Referencias bibliográficas

- Adler, P., Florida, R., King, K., & Mellander, C. (2019). The city and high-tech startups: The spatial organization of Schumpeterian entrepreneurship. *Cities*, 87, 121–130.
<https://doi.org/10.1016/j.cities.2018.12.013>
- Cervilla de Olivieri, M. (2011). Fases y factores críticos de éxito en la evolución de una empresa innovadora de base tecnológica (EIBT): el caso de móvil+
 C.A. *Argos*, 28(54), 159-190.
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S025416372011000100007&lng=es&tlng=es.
- Díaz, J.C.; Urbano, D.; Hernández, R. (2005). “*Teoría Económica Institucional y creación de empresas*”, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 11, Nº 3, pp. 209-230.
- Estrada Bárcenas, R.; García Pérez de Lema, D.; y Sánchez Trejo, V. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudio Empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(46), 169-182.
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S131599842009000200002&lng=es&tlng=es.
- Fuentelsaz, L.; y González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, núm. 47, julio-septiembre, pp. 64-81. Portal Universia. S.A. Madrid, España.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43341001004>
- Llamas Fernández, F. J. y Fernández Rodríguez, J. C. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista EAN*, 84, (pp 79-

- 95). DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1918>
- Mansoori, Y., Karlsson, T., & Lundqvist, M. (2019). The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator. *Technovation*, 84–85(6–7), 37–47.
- <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2019.03.001>
- Moreno Cuello, L; y Ramos Camargo, J. (2013). Factores determinantes de la creación de empresas de base tecnológica en Colombia. *Revista de Economía del Caribe*, No 12. Recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/economia/article/view/5894/5031>
- Omri, A. (2020). Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies: The roles of governance and the financial sector. *Journal of Business Research*, 108, 277–290. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.027>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Random House Digital, Inc.
- Schumpeter, J. (1912). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy* (3rd editio). George Allen and Unwin.
- Wise, S., & Valliere, D. (2014). The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators. *Journal of Private Equity*, 18(1), 9–19. <https://doi.org/10.3905/jpe.2014.18.1.009>